

ส่วนที่ 1

1. การประกอบธุรกิจ

1.1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์และเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ประกอบ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งในปัจจุบัน ประกอบธุรกิจหลัก ดังนี้

- **ธุรกิจให้เช่าและบริการ** ได้แก่ โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ และโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย ซึ่งดำเนินการโดยบริษัท นอกจากนี้ ยังมีโครงการในอนาคตภายใต้ บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ได้อยู่ระหว่างการ ดำเนินการพัฒนาโครงการเดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม บนเนื้อที่ 20 ไร่ ตามแนวคิดตลาดนัดติดแอร์ ตั้งอยู่บริเวณย่านราชประสงค์ ซึ่งประกอบด้วยร้านค้ามากมาย มีสินค้า ที่หลากหลายครบวงจร ซึ่ง สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าทุกไลฟ์สไตล์ และคาดว่าจะสามารถเปิด ให้บริการได้ ครึ่งปีหลังของปี 2561
- **ธุรกิจโรงแรม** ได้แก่ โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ซึ่งบริหารโดยเครือ Accor
- **ธุรกิจจำหน่าย อาหารและเครื่องดื่ม** ตั้งอยู่บนชั้น 6 ภายใน โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์

เพื่อสร้างการเติบโตของยอดขายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยในอนาคตอย่างก้าวกระโดดภายในระยะเวลา 3-6 ปีข้างหน้า บริษัทได้วางแผนการลงทุนสำหรับ โครงการในอนาคต ภายใต้บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด ได้แก่ โครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม โครงการอาคารสำนักงานให้เช่า มีพื้นที่ให้เช่าประมาณ 30,000 ตารางเมตร และ โครงการ โรงแรม มีจำนวนห้องพักประมาณ 370-400 ห้อง ซึ่งเป็นส่วนต่อขยายที่อยู่บนโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัมภายหลังจากโครงการดังกล่าวเปิดให้บริการ รวมทั้ง โครงการโรงแรมภายใต้บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 บนพื้นที่ 10 ไร่ ตั้งอยู่ที่ ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี มีจำนวนห้องพักประมาณ 350 ห้อง คาดว่าจะเปิดดำเนินการในปี 2561

นอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยได้ ร่วมทุนก่อสร้างทางเดินลอยฟ้า เชื่อมจากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสสถานีชิดลม โดยจะสร้างเชื่อมเข้ากับ โครงการเดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม และโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกและดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการศูนย์การค้าของบริษัทและบริษัทย่อย

วิสัยทัศน์ (Vision)

“เป็นผู้นำด้านการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ เพื่อการพาณิชย์ โดยเน้นองค์รวมของการพัฒนาให้ครอบคลุม ทั้งที่อยู่อาศัย อาคารสำนักงาน โรงแรม ควบคู่ไปกับการสนับสนุนผู้ประกอบการรายย่อย พัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อม ให้ ผลตอบแทนอย่างเหมาะสมกับผู้ถือหุ้น ส่งเสริมคุณภาพชีวิตการทำงานแก่พนักงานพร้อมมองหาพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อการ เติบโตที่ยั่งยืน”

พันธกิจ (Mission)

- ส่งเสริมพัฒนาพื้นที่ยุทธศาสตร์การค้าย่านประตูน้ำ ให้เป็นพื้นที่ศูนย์กลางเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศ
- สร้างความแข็งแกร่งอย่างต่อเนื่องในการบริหารศูนย์ค้าส่งครบวงจรในทุกกลุ่มธุรกิจ
- สนับสนุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทุกรูปแบบ เพื่อตอบสนองความต้องการพื้นที่ทางธุรกิจ จากทั้งภายในประเทศ และภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
- เสริมสร้างศักยภาพผู้ประกอบการรายย่อย มองหาพันธมิตรทางธุรกิจ รับผิดชอบต่อสังคม ชุมชน สิ่งแวดล้อม พนักงาน และผู้ถือหุ้น เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

1.1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

- ปี 2545**
- จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เอส.พี.ซี. พร็อพเพอร์ตี้ส์ แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (SPC) ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 200 ล้านบาท เพื่อเริ่มพัฒนาและก่อสร้างโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลตินั่ม แฟชั่นมอลล์
 - จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เอส.พี.ที. แมเนจเม้นท์ จำกัด (SPT) ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 60 ล้านบาท บริษัทยังไม่ได้มีการประกอบธุรกิจแต่อย่างใด
- ปี 2546**
- เริ่มก่อสร้างอาคารโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลตินั่ม แฟชั่นมอลล์ ส่วนแรก และเปิดขายกรรมสิทธิ์พื้นที่ เพื่อการพาณิชย์และพื้นที่พักอาศัยภายใน โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลตินั่ม แฟชั่นมอลล์ ส่วนแรก
- ปี 2548**
- ก่อสร้างโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลตินั่ม แฟชั่นมอลล์ ส่วนแรกแล้วเสร็จ มูลค่าเงินลงทุนก่อสร้างประมาณ 1,500 ล้านบาท และเริ่มเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์
- ปี 2549**
- ก่อสร้างโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลตินั่ม แฟชั่นมอลล์ ส่วนที่พักอาศัย (คอนโดมิเนียม) แล้วเสร็จ และได้เปิดให้เข้าพักอาศัย
- ปี 2550**
- บริษัท เอส.พี.ที. แมเนจเม้นท์ จำกัด (SPT) เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 300 ล้านบาท เพื่อรองรับการขยายธุรกิจของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลตินั่ม แฟชั่นมอลล์
- ปี 2551**
- เริ่มดำเนินการก่อสร้างโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลตินั่ม แฟชั่นมอลล์ ส่วนขยาย
- ปี 2553**
- เปิดดำเนินการโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลตินั่ม แฟชั่นมอลล์ ส่วนขยาย
- ปี 2554**
- เปิดดำเนินการโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลตินั่ม ประตูน้ำ บนชั้น 6 – ชั้น 25 ของอาคารโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลตินั่ม แฟชั่นมอลล์ ส่วนขยาย
 - บริษัทและกลุ่มเกษรซึ่งเป็นบริษัทผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และบริหารโครงการศูนย์การค้าแห่งหนึ่งในย่านราชประสงค์ ได้ร่วมลงทุนก่อตั้งบริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด โดยบริษัทและกลุ่มเกษรได้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49.90 เท่ากัน เพื่อก่อสร้างและบริหารโครงการทางเดินลอยฟ้าจากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสชิดลมมายังโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลตินั่ม แฟชั่นมอลล์โครงการเดอะ มาร์เก็ต บาเยอแพลตินั่ม (โครงการในอนาคต) และศูนย์การค้าที่สำคัญในย่านราชประสงค์
- ปี 2555**
- จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เดอะ แพลตินั่ม มาร์เก็ต จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 300 ล้านบาท เพื่อเข้าประมูลสิทธิการเช่าที่ดินในย่านราชประสงค์จากสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ และได้เพิ่มทุน

จดทะเบียนเป็น 683 ล้านบาท ในปี 2556

ปี 2556

- บริษัท เอส.พี.ที. แมเนจเม้นท์ จำกัด ได้ลงทุนในบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด โดยได้ออกหุ้นสามัญจำนวน 683,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,000 บาท คิดเป็นจำนวนเงินรวมประมาณ 683 ล้านบาท ทำให้ บริษัท เอส.พี.ที.แมเนจเม้นท์ จำกัด มีสัดส่วนการลงทุนในบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด ร้อยละ 99.99
- จดทะเบียนจัดตั้ง บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 1,940 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 19.4 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อรองรับการควบรวม (amalgamation) บริษัท 9 บริษัทที่มีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กัน ได้แก่
 - บริษัท เอส.พี.ที. แมเนจเม้นท์ จำกัด
 - บริษัท ซี.อาร์.ซี. ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
 - บริษัท พี.พี.เจ. แมเนจเม้นท์ จำกัด
 - บริษัท แพลทินัม แอสเซท แมเนจเม้นท์ จำกัด
 - บริษัท ทรัพย์พัฒนา แอสโซซิเอตส์ จำกัด
 - บริษัท เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ จำกัด
 - บริษัท คณาสิน แมเนจเม้นท์ จำกัด
 - บริษัท บาร์บารา แมเนจเม้นท์ จำกัด
 - บริษัท แพลทินัม ฟู้ดส์ เซ็นเตอร์ จำกัด

บริษัทข้างต้นมีความเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจให้เช่าพื้นที่และให้บริการในโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ทั้งส่วนแรกและส่วนขยาย รวมถึงการดำเนินธุรกิจของโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ

ปี 2557

- บริษัทเข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด จำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เป็นจำนวนเงินรวม 19.7 ล้านบาท
 - บริษัทได้ลงทุนซื้อที่ดิน ตั้งอยู่ที่ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี เป็นจำนวนเงิน 32.1 ล้านบาทจากกรรมการและผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมของบริษัท เพื่อนำมาใช้ในการพัฒนาโครงการโรงแรม
 - บริษัทเข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท แพลทินัม พลาซ่า จำกัด จำนวนทั้งสิ้น 2,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท มีมูลค่าหุ้นที่ชำระแล้วหุ้นละ 25 บาท ในราคาหุ้นละ 15.49 บาท เป็นเงินรวม 30,980 บาท จากกรรมการและผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมของบริษัท เพื่อให้บริษัทดังกล่าวทำหน้าที่บริหารจัดการอาคารภายในกลุ่ม
 - ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2557 เมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2557 มีมติอนุมัติให้บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด ใช้ชื่อว่า “บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)” และเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นสามัญที่ตราไว้ราคาหุ้นละ 100 บาท เป็น 1 บาท ส่งผลให้บริษัทมีหุ้นสามัญจำนวน 1,946.5 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาทซึ่งชำระเต็มมูลค่าแล้ว
- นอกจากนี้ ที่ประชุมยังมีมติอนุมัติให้บริษัทเพิ่มทุนจาก 1,946.5 ล้านบาท เป็น 2,800.0 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 853.5 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยการจัดสรรและเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้นจำนวน 153.5 ล้านหุ้น ตามมูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1

บาท เป็นจำนวนเงิน 153.5 ล้านบาท ซึ่งได้มีการดำเนินการจนเสร็จสิ้นในเดือนมิถุนายน พ.ศ.2557 และบริษัทได้ จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนส่วนที่เหลือดังกล่าว เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนและเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (IPO) จำนวน 700 ล้านหุ้น

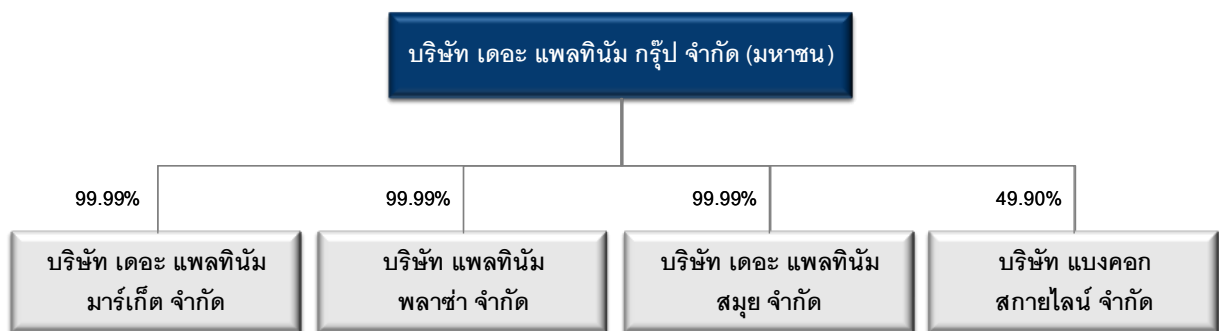
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2557 เมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2557 มีมติอนุมัติให้บริษัทเข้าทำสัญญาเช่าโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย กับบริษัท เดอะ วอร์ฟ พลาซ่า สมุย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน เมื่อวันที่ 29 ตุลาคม 2557 โดยโครงการดังกล่าวตั้งอยู่ที่ ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี

ปี 2558

- โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย เริ่มเปิดดำเนินการเมื่อวันที่ 1 มกราคม 2558
- บริษัทออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) จำนวน 700 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นสามัญที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ในราคาหุ้นละ 7.4 บาท เป็นจำนวนเงินรวม 5,180 ล้านบาท ในเดือนมีนาคม 2558
- หุ้นสามัญของบริษัทได้เข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเป็นครั้งแรก เมื่อวันที่ 24 มีนาคม 2558
- เริ่มก่อสร้างทางเดินลอยฟ้าโครงการบางกอก สกาย ไลน์ เชื่อมทางเดินลอยฟ้าจากรถไฟฟ้าบีทีเอส สถานีชิดลมเข้าสู่โครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม และโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์
- บริษัทเริ่มดำเนินการต่อเติมและก่อสร้างโครงการเดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม ในปลายเดือนธันวาคม 2558

1.1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท บริษัทย่อย และกิจการร่วมค้า

โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท บริษัทย่อย และกิจการร่วมค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีรายละเอียด ดังนี้



รายละเอียดที่สำคัญของบริษัท บริษัทย่อย และกิจการร่วมค้า มีดังต่อไปนี้

1) บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

บริษัทจดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 3 ธันวาคม 2556 จากการควบรวม (Amalgamation) บริษัท 9 บริษัท (ได้กล่าวไว้ในหัวข้อ 1.1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญปี 2556) ที่มีความเกี่ยวข้องกับการดำเนินโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ (ศูนย์แฟชั่นค้าส่งและค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์) และโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ เข้าด้วยกัน โดยทั้ง 9 บริษัทดังกล่าวมีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่และผู้มีอำนาจควบคุมชุดเดียวกัน ต่อมา

บริษัทได้รับการจดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เป็น บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 23 มิถุนายน 2557

บริษัทประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และลงทุนในบริษัทย่อย โดยในปัจจุบันมุ่งเน้น

- 1) ธุรกิจให้เช่าและบริการ ได้แก่ โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ และโครงการเดอะ วอร์ฟ สมุย
- 2) ธุรกิจโรงแรม ได้แก่ โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ
- 3) ธุรกิจจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม ตั้งอยู่บนชั้น 6 ภายในโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทได้ลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 3 บริษัท และกิจการร่วมค้าจำนวน 1 บริษัท ได้แก่

- **บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด** มีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว จำนวน 683.0 ล้านบาท เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า และธุรกิจโรงแรม ได้แก่ โครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาเยอ แพลทินัม ซึ่ง เป็นโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ระหว่างพัฒนาหรือโครงการในอนาคตที่ผสมผสานประโยชน์การใช้สอยหลายประเภท ได้แก่ ศูนย์การค้าปลีกที่มีลักษณะเป็น โครงการตลาดนัดติดแอร์ บริเวณย่านราชประสงค์ อาคารสำนักงานให้เช่า และโรงแรม
- **บริษัท แพลทินัม พลาซ่า จำกัด** มีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 50,000 บาท เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ประกอบธุรกิจรับจ้างบริหารอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า ได้แก่ โครงการเดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ และโครงการในอนาคตในกลุ่มบริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
- **บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด** มีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 20.0 ล้านบาท เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ประกอบธุรกิจโรงแรมซึ่งในปัจจุบัน มีเนื้อที่ 10 ไร่ 1 งาน 21.5 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี ในเบื้องต้นอยู่ระหว่างการวางแผนแนวคิดในการพัฒนาโครงการและการออกแบบโรงแรม
- **บริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด** มีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 100,000 บาท เป็นกิจการร่วมค้า ซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49.90 กับกลุ่มเกษรในสัดส่วนที่เท่ากัน มีวัตถุประสงค์ในการดำเนินการบริหารโครงการก่อสร้าง รวมถึงการบริหารจัดการ ทางเดินลอยฟ้า ระหว่างสถานีรถไฟฟ้า บีทีเอสชิดลม ศูนย์การค้า และอาคารพลาซ่าที่สำคัญในย่านราชประสงค์ อันได้แก่ อาคารอัมรินทร์พลาซ่า อาคารเกษรพลาซ่า และอาคารที่จะก่อสร้างขึ้นในอนาคตของกลุ่มเกษร ห้างสรรพสินค้าบิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ โครงการเดอะ มาร์เก็ต บาเยอ แพลทินัม (โครงการในอนาคตที่จะก่อสร้างขึ้นของบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด) อาคารโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ และโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ภายใต้ชื่อ “โครงการบางกอก สกายไลน์ (Bangkok Skyline)”

1.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

1.2.1 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทธุรกิจ

		2556 (ปรับปรุงใหม่)		2557		2558	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1	รายได้ค่าเช่าและค่าบริการ ⁽¹⁾	525	45	917	63	1,018	58
2	รายได้จากกิจการโรงแรม ⁽²⁾	307	26	250	17	344	19
3	รายได้จากอาหารและเครื่องดื่ม ⁽³⁾	283	24	224	16	237	13
4	รายได้อื่น ⁽⁴⁾	54	5	54	4	169	10
รวมรายได้		1,169	100	1,445	100	1,768	100

⁽¹⁾รายได้ค่าเช่าและค่าบริการประกอบด้วยรายได้ค่าเช่าพื้นที่ รายได้ส่วนแบ่งกำไร รายได้ค่าสาธารณูปโภค รายได้ค่าส่วนกลาง รายได้ค่าเบี้ยประกัน รายได้ภาษีโรงเรือน และรายได้ค่าที่จอดรถ

⁽²⁾รายได้จากกิจการโรงแรมประกอบด้วยรายได้ค่าห้องพัก ค่าขายอาหารและเครื่องดื่มของโรงแรม และรายได้จากบริการอื่นที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม

⁽³⁾รายได้จากอาหารและเครื่องดื่มเป็นรายได้จากการดำเนินงานธุรกิจศูนย์อาหาร และรายได้จากการดำเนินงานร้านอาหารของ บริษัท ไม่รวมรายได้จากการขายอาหารและเครื่องดื่มจากธุรกิจโรงแรม โดยรายได้ในส่วนนี้อยู่ในรูปของส่วนแบ่งรายได้จากร้านค้าต่างๆ โดย บริษัทจะบันทึกรายได้ทั้งหมดจากการขายอาหารและเครื่องดื่มในศูนย์อาหารในงบการเงิน และบันทึกส่วนที่จ่ายคืนให้กับผู้ประกอบการร้านค้าเป็นต้นทุนของธุรกิจศูนย์อาหาร

⁽⁴⁾รายได้อื่น ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ รายได้ค่าป้ายโฆษณา กำไร (ขาดทุน) จากการขายหลักทรัพย์ กำไร (ขาดทุน) ที่ยังไม่ได้เกิดขึ้นจากการขายหลักทรัพย์ และกำไร (ขาดทุน) จากการขายทรัพย์สิน

1.2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ปัจจุบันบริษัทมีศูนย์การค้าและโรงแรมภายใต้การบริหารงานทั้งสิ้น 3 โครงการ แบ่งเป็นศูนย์การค้า 2 โครงการ และโรงแรมอีก 1 โครงการ โดยในปี 2558 บริษัท ได้เปิดให้บริการโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย ที่ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี รวมทั้งมีแผนในการขยายโครงการศูนย์การค้า จำนวน 1 โครงการ คือ ศูนย์การค้าเดอะ มาร์เก็ต บาเยอแพลตินัม และโรงแรมระดับ 3-4 ดาว จำนวน 2 โครงการ ภายในระยะเวลา 3-4 ปี โดยมีรายละเอียดดังนี้

(1) ธุรกิจให้เช่าและบริการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีโครงการที่เปิดดำเนินการแล้วจำนวน 2 แห่ง คือ โครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลตินัม แฟชั่นมอลล์ และโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย รายได้ธุรกิจศูนย์การค้าประกอบด้วย รายได้ค่าเช่าพื้นที่และค่าบริการ รายได้จากการขายอาหารและเครื่องดื่ม รายได้ค่าสาธารณูปโภค รายได้ค่าส่วนกลาง และรายได้ค่าที่จอดรถ โดยบริษัทมีขั้นตอนการพัฒนาโครงการศูนย์การค้า เริ่มต้นจากการศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินที่จะซื้อมาพัฒนาโครงการ การลงทุนซื้อที่ดิน การออกแบบโครงการ ศึกษาผลกระทบของโครงการ การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง การควบคุมและ การบริหารโครงการก่อสร้างให้ แล้วเสร็จ และการวางแผนส่วนผสมของสินค้าและบริการต่างๆ รวมทั้ง หาผู้เช่าพื้นที่หรือลูกค้าเช่าโครงการในช่วงที่อยู่ระหว่างพัฒนาโครงการจนกระทั่งเต็มพื้นที่เช่าของโครงการก่อนที่จะเปิดให้บริการศูนย์

โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่งเดอะ แพลตินัม แฟชั่นมอลล์ เป็นศูนย์ค้าส่งและค้าปลีกเสื้อผ้าแฟชั่นขนาดใหญ่ที่มีความทันสมัย ตั้งอยู่บริเวณใจกลางประตูน้ำและมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นศูนย์รวมแหล่งแฟชั่นค้าส่งครบวงจร ประกอบด้วยร้านค้า

ส่งมากกว่า 2,300 ร้านค้า ภายในโครงการ ได้มีการจัดโซนสินค้าหรือร้านค้าอย่าง เป็นหมวดหมู่ ทั้งเสื้อผ้าบุรุษ เสื้อผ้าสตรี กระเป๋า เครื่องหนัง รองเท้า เครื่องประดับ พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกและระบบสาธารณูปโภค อย่างครบครัน ทำให้โครงการเป็นที่นิยมในกลุ่มผู้เช่าพื้นที่ และกลุ่มลูกค้าที่มาซื้อสินค้าหรือใช้บริการ

โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย เป็นคอมมูนิตี้มอลล์ติดชายหาดแห่งแรกบนเกาะ สมุย ตกแต่งด้วยสถาปัตยกรรมย้อนยุคผสมผสานระหว่างตะวันออกและตะวันตก ครบครันด้วยร้านอาหาร สินค้าและบริการตอบทุกไลฟ์สไตล์ เพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้าที่เดินทางมาพักผ่อน เดินทางมาท่องเที่ยว และลูกค้าที่อาศัยบนเกาะสมุย

(2) ธุรกิจโรงแรม

ในปัจจุบัน บริษัทได้ประกอบธุรกิจ โรงแรม 1 แห่ง คือ โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ระดับ 4 ดาว ใจกลางกรุงเทพฯ ซึ่งให้บริการด้านห้องพัก ห้องอาหาร ห้องประชุม และห้องจัดเลี้ยง รวมถึงบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น สระว่ายน้ำ สปา ฟิตเนส เป็นต้น

บริษัทมีนโยบายการดำเนินธุรกิจโรงแรมด้วยการว่าจ้างผู้บริหารโรงแรมที่มีชื่อเสียง เพื่อบริหารโรงแรมของบริษัทให้ได้ตามมาตรฐานสากล ซึ่งทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในบริการของโรงแรม ในปัจจุบัน บริษัทได้เข้าทำสัญญาจ้างบริหารโรงแรม (Hotel Management Agreement) กับเครือ Accor ซึ่งเป็นเครือการบริหารโรงแรมในระดับนานาชาติที่มีชื่อเสียงรายหนึ่ง เพื่อให้ทำหน้าที่บริหารจัดการโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ เป็นเวลานาน 10 ปี นับตั้งแต่โรงแรมดังกล่าวเริ่มเปิดดำเนินการเป็นครั้งแรกในเดือนพฤศจิกายน พ.ศ.2554

(3) ธุรกิจจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม

ในปัจจุบัน บริษัทมีธุรกิจจำหน่ายศูนย์อาหารและเครื่องดื่ม 1 แห่ง ตั้งอยู่บนชั้น 6 ภายในโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ เพื่อจำหน่ายอาหารไทยและนานาชาติมี จำนวน 23 ร้านค้า ร้านเครื่องดื่มมีจำนวน 3 ร้านค้า และร้านค้าขนมหวานอีกจำนวน 18 ร้านค้า และ ทั้งนี้ บริษัทได้เตรียมที่นั่งเพื่อรองรับลูกค้าที่มาใช้บริการมากกว่าจำนวน 1,000 ที่นั่ง

รายละเอียดธุรกิจของ บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

โครงการศูนย์การค้า	ปีที่เริ่มดำเนินการ	มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)	พื้นที่รวม (ตร.ม.)	พื้นที่ให้เช่า (ตร.ม.)	อัตราการเช่าพื้นที่ (ร้อยละ)
ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์	ธันวาคม 2548	5,000	113,636	21,846	98
เดอะ วอร์ฟ สมุย	มกราคม 2558	เช่าปีละ 18 ล้านบาท	7,803	5,303	70

โครงการโรงแรม	ปีที่เริ่มดำเนินการ	มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)	จำนวนห้องพัก	อัตราการเข้าพัก (ร้อยละ)
โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ	พฤศจิกายน 2554	900	283	86

โครงการในอนาคต

(1) โครงการ แบงคอก สกายไลน์

รายละเอียดโครงการ: โครงการ แบงคอก สกายไลน์ เป็นทางเดินลอยฟ้าที่เชื่อมระหว่างสถานีรถไฟฟ้า บีทีเอสชิดลม เชื่อมต่อกับอาคารพลาซ่าและศูนย์การค้าที่สำคัญในย่านราชประสงค์ มุ่งตรงมายังศูนย์การค้า เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลตินัม และโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลตินัม แฟชั่นมอลล์ ซึ่งบริษัทคาดว่าโครงการ แบงคอก สกายไลน์ จะช่วยส่งเสริมและอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าที่จะมาซื้อสินค้าหรือใช้บริการต่างๆ แก่ร้านค้าหรือผู้ประกอบการเช่าพื้นที่ในโครงการของบริษัท

ความคืบหน้าโครงการ: อยู่ในช่วงการก่อสร้าง

กำหนดการเปิดให้บริการ: เฟสที่ 1 ทางเชื่อมจากโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลตินัม แฟชั่นมอลล์ ถึงโครงการใหม่ ศูนย์การค้า เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลตินัม คาดว่าจะแล้วเสร็จในเดือนเมษายน 2559

เฟสที่ 2 ทางเชื่อมจากศูนย์การค้า เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลตินัม ถึงอาคารเกษรพลาซ่า คาดว่าจะแล้วเสร็จในสิ้นปี 2559

มูลค่าเงินลงทุน: ประมาณ 280 ล้านบาท

(2) โครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลตินัม

รายละเอียดโครงการ: เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลตินัม มีลักษณะเป็นโครงการตลาดนัดติดแอร์ และเป็นศูนย์รวมสินค้าและบริการที่ครบครันที่สามารถตอบสนองความต้องการของทุกกลุ่มลูกค้า ใจกลางเมืองแห่งแรก บริเวณย่านราชประสงค์ มีที่ตั้งอยู่ในทำเลที่เป็นศูนย์กลางการคมนาคม ที่สามารถเดินทางเข้าถึงได้อย่างสะดวกสบาย

ความคืบหน้าโครงการ: อยู่ในช่วงการก่อสร้าง

กำหนดการเปิดให้บริการ: คาดว่าจะแล้วเสร็จครึ่งปีหลังของปี 2561

มูลค่าเงินลงทุน: ประมาณ 5,800 ล้านบาท

(3) โครงการอาคารสำนักงานให้เช่า ที่ตั้งอยู่บนโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลตินัม

รายละเอียดโครงการ: โครงการอาคารสำนักงานให้เช่าตั้งอยู่บนโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลตินัม มีลักษณะเป็นการปล่อยพื้นที่ให้เช่าแก่บริษัทหรือลูกค้า เพื่อสร้างรายได้ให้เกิดแก่บริษัทอย่างต่อเนื่องและช่วยส่งเสริมธุรกิจหรือร้านค้าภายในโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลตินัม ในช่วงวันทำงาน

ความคืบหน้าโครงการ: อยู่ในช่วงการวิเคราะห์การลงทุนโครงการ เพื่อพิจารณาออกแบบโครงการที่เหมาะสม

กำหนดก่อสร้าง: ภายหลังจากการเปิดให้บริการในส่วน of ศูนย์ การค้าและได้รับการอนุมัติจากการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อมแล้ว

กำหนดการเปิดให้บริการ : ประมาณครึ่งปีหลังของปี 2564

มูลค่าเงินลงทุน: ประมาณ 1,900 ล้านบาท

(4) โครงการโรงแรม ที่ตั้งอยู่บนโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม

รายละเอียดโครงการ: โครงการโรงแรมที่ตั้งอยู่บนโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม เป็นธุรกิจโรงแรมระดับ 3-4 ดาว เพื่อสร้างรายได้ให้เกิดแก่บริษัทอย่างต่อเนื่อง และมีวัตถุประสงค์เพื่อ สนับสนุนและส่งเสริมร้านค้าและผู้ประกอบการภายในโครงการ เดอะ มาร์เก็ตฯ

ความคืบหน้าโครงการ: อยู่ในช่วงการวิเคราะห์การลงทุนโครงการ เพื่อพิจารณาออกแบบโครงการที่เหมาะสม

กำหนดก่อสร้าง: ภายหลังจากการเปิดให้บริการในส่วนของคุณ์การค้าและได้รับการอนุมัติ จากการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อมแล้ว

กำหนดการเปิดให้บริการ: ประมาณครึ่งปีหลังของปี 2564

มูลค่าเงินลงทุน: ประมาณ 950 ล้านบาท

(5) โรงแรมที่ตั้งอยู่บนเกาะสมุย 2 แห่ง

รายละเอียดโครงการ: เป็นโรงแรมที่ตั้งอยู่บนเกาะสมุย ซึ่งติดกับโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย

ความคืบหน้าโครงการ: อยู่ในช่วงการออกแบบ เพื่อยื่นขอรับการอนุมัติการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อม

กำหนดการก่อสร้าง : คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างในช่วงต้นปี 2560

กำหนดการเปิดให้บริการ: ประมาณไตรมาส 4 ของปี 2561

มูลค่าเงินลงทุน: ประมาณ 900 ล้านบาท

1.2.3 การตลาดและการแข่งขัน

ก. กลยุทธ์การแข่งขัน

ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของ บริษัทจะคำนึงถึง ความยั่งยืนควบคู่ไปกับการ เติบโต พร้อม สังคม โดยรอบโครงการและผู้ประกอบการรายย่อย ดังนั้น บริษัทจึงได้มีการกำหนดกลยุทธ์ในการพัฒนาโครงการให้สามารถบรรลุเป้าหมายที่บริษัทตั้งไว้ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

(1) กลยุทธ์การพัฒนาโครงการ

• ศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคเพื่อออกแบบศูนย์หรือโครงการ

ปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่จะทำให้โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เข้าประสบความสำเร็จ และได้รับความนิยมนจากผู้มาใช้บริการศูนย์ คือ การตอบสนองความต้องการของผู้มาใช้บริการ รวมทั้ง การตอบสนองต่อพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีการเปลี่ยนแปลงไป ดังนั้น ก่อนที่จะมีการกำหนดรูปแบบหรือแนวคิดในการทำโครงการ บริษัทจะศึกษาและทำวิจัยตลาด เพื่อให้เข้าใจ ถึงพฤติกรรมของ ผู้บริโภค ความคาดหวังที่ยังไม่ได้รับการตอบสนอง รวมถึงรูปแบบการใช้จ่ายใช้สอย แล้วจึงนำ ข้อมูลและ ผลการสำรวจมาวิเคราะห์ร่วมกับข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่าง เพื่อสรุปและกำหนดเป้าหมายหลักของการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

ในการกำหนดกลุ่มเป้าหมายของ ศูนย์หรือ โครงการ ทำให้บริษัทสามารถกำหนดและออกแบบรูปแบบของ โครงการได้อย่างเหมาะสมเพื่อตอบสนองต่อกลุ่ม ลูกค้าเป้าหมายนั้นๆ ทั้งในแง่ของแนวคิดโครงการ การจัดโซน สินค้า ภาพลักษณ์โครงการ และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆที่จะนำมาให้บริการลูกค้า

จาก ผลการวิจัย การ ตลาดยัง ถูกนำมาใช้ สำหรับการพิจารณาจัดส่วน ผสมของประเภท ร้านค้า (Merchandising Mix) ให้มีความเหมาะสมและเป็นที่ดึงดูดลูกค้าให้กลับมาใช้บริการอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งจะส่งผล จึงทำให้เกิดการประโยชน์สูงสุดสำหรับพื้นที่เช่าที่มีอยู่จำกัด รวมทั้ง ร้านค้าหรือผู้ประกอบการภายในศูนย์สามารถ ประกอบธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

• สร้างมาตรฐานที่ดีในแต่ละขั้นตอนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

บริษัทมีการวางแผนการพัฒนาโครงการไว้อย่าง มีระบบ โดยเริ่มจากการศึกษาความเป็น ไปได้ของโครงการ (Feasibility Study) ในแง่ผลตอบแทนการลงทุนว่าอยู่ในระดับที่เหมาะสมหรือไม่ การจัดหาที่ดินที่อยู่ในทำเลที่ตั้ง ที่เหมาะสม สามารถเข้าถึงได้สะดวก พิจารณาวางจะเช่าลงทุนในที่ดินโดยการซื้อหรือการเช่า การ คัดเลือก ผู้ออกแบบและผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการ โดยจะพิจารณาคัดเลือกจากผู้รับเหมาหลายรายตามเกณฑ์ที่มีการ กำหนดไว้ รวมถึงการควบคุมการก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนการพัฒนาโครงการ โดยใน ระหว่างการพัฒนาและ ก่อสร้างโครงการ รวมทั้ง บริษัทจะเริ่มติดต่อและคัดเลือก ร้านค้าหรือผู้ประกอบการที่จะเข้ามาเช่าพื้นที่ ที่มีความ เหมาะสมตามแนวคิดหลักของศูนย์หรือโครงการ โดยการพิจารณาส่วนผสมของประเภทร้านค้า (Merchandising Mix) และจำนวนร้านค้าประเภทต่างๆตามผลการวิจัยตลาดที่ได้จัดทำไว้ก่อนหน้า

(2) กลยุทธ์การบริหารอาคารและพื้นที่เช่า

• รู้จักและเข้าใจความต้องการของกลุ่มผู้เช่าพื้นที่เป้าหมาย

ในการบริหารพื้นที่ภายในศูนย์ บริษัท จะสำรวจ ทำความรู้จักและทำความเข้าใจลักษณะของกลุ่มผู้เช่า เป้าหมาย ตลอดจนความต้องการพื้นฐานในการดำเนินธุรกิจของผู้เช่า /ผู้ให้บริการพื้นที่ เพื่อตอบสนองความ ต้องการของผู้เช่าได้อย่างเหมาะสม ในกรณีโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ผู้เช่าพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นผู้ค้าส่งเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น ทำให้จำนวนเสื้อผ ้าที่ร้านค้าจำหน่ายในแต่ละวันนั้นมีจำนวนที่ ค่อนข้างมาก ดังนั้น ผู้เช่าอาจมีปัญหาเรื่องพื้นที่จัดเก็บสินค้า บริษัทจึงจัดเตรียมพื้นที่ส่วนหนึ่งสำหรับเป็นคลังเก็บ สินค้าให้เช่า นอกจากนี้ ผู้เช่าส่วนใหญ่ มีลักษณะการประกอบธุรกิจผู้ค้า ส่งซึ่งจะเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็น กลุ่มผู้ค้าปลีก (Retailer) มากกว่าผู้ใช้สินค้าขั้นสุดท้าย (End-user) ดังนั้น บริษัทจึงมีการจัดทำแผนการตลาดเพื่อ ส่งเสริมการขายของศูนย์ที่มุ่งเน้นกลุ่มผู้ค้าปลีกมากกว่าผู้ใช้สินค้าขั้นสุดท้าย

• จัดโซนร้านค้าตามความต้องการของผู้มาซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์

การจัดโซนร้านค้าให้ตรงตามความต้องการของผู้มาซื้อสินค้า /ใช้บริการภายในศูนย์จะช่วยอำนวยความสะดวกให้กับกลุ่มลูกค้าดังกล่าว โดยผู้มาซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ส่วนใหญ่เป็นผู้ค้าปลีก ดังนั้น บริษัทจึงมีการจัดโซนร้านค้าที่ขายสินค้าประเภทเดียวกัน ให้อยู่บริเวณ เดียวกัน เพื่อผู้ค้าปลีกสามารถเลือกซื้อสินค้าที่ต้องการได้อย่าง สะดวกและใช้เวลาไม่มาก นัก เช่น โซนเสื้อผ้าสตรี โซนเสื้อผ้าบุรุษ โซนเสื้อผ้าเด็ก โซนเครื่องหนัง กระเป๋า รองเท้า โซนเครื่องประดับ ฯลฯ นอกจากนี้ บริษัทยังมี ร้านอาหารและร้านเครื่องดื่มกระจายตามโซนต่างๆภายในศูนย์ เพื่อไว้ให้บริการแก่ลูกค้าและร้านค้า

• วิธีการคัดเลือกผู้เช่าพื้นที่ที่เหมาะสม

เพื่อให้สอดคล้องกับการจัดโซนร้านค้า บริษัทในฐานะผู้บริหารโครงการมีวิธีและขั้นตอนในการคัดเลือกผู้เช่าพื้นที่ ในกรณีที่มีการไม่ต่อสัญญาเช่า ผู้เช่าใหม่ที่จะมาทำสัญญาเช่าแทนจะต้องมีสินค้าตรงตามประเภทของโซนสินค้าหรือบริการที่บริษัทได้จัดแบ่งประเภทไว้ และเป็นสินค้าที่เป็นที่ต้องการของกลุ่มผู้มาซื้อสินค้า / ใช้บริการภายในศูนย์

สำหรับการเปิดโครงการใหม่ ผู้เช่าพื้นที่ที่จะได้รับการคัดเลือกจะต้องเป็นผู้จำหน่ายสินค้าที่มีจุดเด่น และสินค้านั้นๆมีความต้องการในตลาดและสอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายของโครงการ ตลอดจนจำนวนร้านค้าที่จะได้รับคัดเลือกทั้งหมดจะต้องไม่มากกว่าเพดานจำนวนร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าประเภทเดียวกันที่บริษัทได้กำหนดไว้ล่วงหน้า

• สร้างชื่อเสียงและประสบการณ์ในการบริหารพื้นที่เช่า

ชื่อเสียงและประสบการณ์ในการบริหารจัดการพื้นที่เช่าของเจ้าของศูนย์ถือเป็นปัจจัยหนึ่งในการตัดสินใจของผู้เช่าพื้นที่ที่จะเข้ามาเช่าพื้นที่ในศูนย์ ไม่ว่าจะเป็นผู้เช่า/ผู้ให้บริการพื้นที่รายเดิม หรือผู้เช่า/ผู้ให้บริการพื้นที่รายใหม่ กล่าวคือ ความพึงพอใจของผู้เช่า / ผู้ให้บริการพื้นที่รายเดิมในการบริหารพื้นที่เช่าของผู้บริหารศูนย์จะมีความสัมพันธ์โดยตรงกับการตัดสินใจต่อสัญญาเช่าของผู้เช่าพื้นที่เดิม และหากชื่อเสียงของผู้บริหารศูนย์เป็นที่ยอมรับ ก็จะทำให้มีผู้สนใจเข้ามาเช่าพื้นที่เพิ่มขึ้น ในการสร้างชื่อเสียงในด้านคุณภาพการบริหารจัดการพื้นที่เช่าของศูนย์ ผู้บริหารพื้นที่เช่าจะต้องจัดโซนร้านค้า (Tenant Zoning) ให้เป็นระเบียบ กำหนดส่วนผสมประเภทร้านค้า (Merchandising Mix) ให้มีความเหมาะสม ควบคุมและดูแลให้ผู้เช่าปฏิบัติตามกฎระเบียบของศูนย์ ตลอดจนเปิดโอกาสให้ผู้เช่าสามารถร้องเรียนและแสดงความคิดเห็น เพื่อนำข้อคิดเห็นไปปรับปรุงการดำเนินงานของศูนย์ รวมถึงการกำหนดราคาเช่า/ค่าบริการให้เหมาะสมกับตำแหน่งของพื้นที่เช่า

• บำรุงรักษาและปรับปรุงพื้นที่ศูนย์อย่างสม่ำเสมอ

การปรับปรุงและบำรุงรักษาพื้นที่ศูนย์อย่างสม่ำเสมอเป็นหลักสำคัญอย่างหนึ่งในการบริหารโครงการ ให้ประสบความสำเร็จ เนื่องจากศูนย์การค้าเป็นบริเวณที่มีผู้สัญจรไปมาเป็นจำนวนมาก พื้นที่งานระบบและอุปกรณ์ภายในศูนย์จึงจำเป็นต้องได้รับการตรวจตราและตรวจสอบสภาพความพร้อมและความปลอดภัยในการใช้งานอย่างต่อเนื่อง บริษัทมีนโยบายที่จะซ่อมแซมพื้นที่งานระบบและอุปกรณ์ภายในศูนย์ให้เร็วที่สุดเพื่อลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับการดำเนินงานของศูนย์

• จัดหาสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน

โครงการศูนย์การค้าที่ประสบความสำเร็จจะต้องมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้เช่าพื้นที่และผู้มาซื้อสินค้า / ใช้บริการภายใน ศูนย์ เช่น โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ เป็นศูนย์แฟชั่นค้าส่งที่ผู้มาใช้บริการ ส่วนใหญ่ซื้อสินค้า ปริมาณมาก ดังนั้น บริษัท จึงจัดให้มีลิฟท์ขนาดใหญ่สามารถรองรับสินค้าที่จะขนส่งได้ และที่จอดรถที่เพียงพอต่อจำนวนผู้มาใช้บริการ ตลอดจนบริการคาร์โก้ เพื่อส่งสินค้าไปทั่วประเทศและต่างประเทศ เนื่องจากผู้มาใช้บริการบางส่วนเป็นผู้ค้าปลีกในแถบหัวเมือง และบางส่วนเป็นชาวต่างชาติ รวมถึงจำเป็นต้องมีบริการทางการเงินที่ครบครัน ทั้งธนาคารพาณิชย์และธนาคารแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

(3) กลยุทธ์ทางการตลาดและการส่งเสริมการจำหน่าย

บริษัทจัดแบ่งกลยุทธ์ทางการตลาดออกเป็น 2 ส่วน คือ กลยุทธ์ทางการตลาดสำหรับผู้เช่า และกลยุทธ์ทางการตลาดสำหรับลูกค้าที่มาซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์ ในด้านกลยุทธ์ทางการตลาดสำหรับผู้เช่าพื้นที่นั้น มีจุดประสงค์เพื่อสร้างความสัมพันธ์แบบยั่งยืนกับผู้เช่าพื้นที่ ปัจจัยสำคัญในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้เช่าคือการติดต่อสื่อสารกัน อย่างสม่ำเสมอ และการเปิดโอกาสให้ผู้เช่าพื้นที่ที่สามารถแสดงความคิดเห็นต่อรูปแบบการบริหารพื้นที่ซึ่งอาจจะมีบางจุดที่สามารถปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้น บริษัทจึงจัดให้มีการประชุมผู้เช่าพื้นที่ภายในโครงการอย่างน้อยปีละหนึ่งครั้ง เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับการดำเนินงานของศูนย์ ในกรณีที่เป็นการเปิดโครงการใหม่ บริษัทยังคงให้ความสำคัญกับการติดต่อสื่อสารกับผู้เช่าพื้นที่ อย่างสม่ำเสมอ โดยหลังจากผู้เช่าทำสัญญาเช่าพื้นที่ในโครงการที่อยู่ในระหว่างการพัฒนา ผู้เช่าจะได้รับการติดต่อจาก บริษัท ผ่านสื่อต่างๆ เช่น Newsletter เพื่อรายงานความคืบหน้าของการพัฒนาและก่อสร้างโครงการต่างๆ 2 เดือน

ในส่วนของกลยุทธ์ทางการตลาดสำหรับดึงดูดลูกค้าผู้มาซื้อสินค้า /ใช้บริการภายในศูนย์ บริษัท มีแนวทางในการจัดทำแผนโฆษณาศูนย์ที่ระบุข้อความที่ต้องการสื่อสาร ตัวกลางหรือช่องทางสื่อสารที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายของโครงการ ซึ่งจะทำให้เกิดการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพสูงสุด และจะช่วยเพิ่มจำนวนผู้มาซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์มากขึ้น

บริษัทมีการจัดกิจกรรมภายในศูนย์ตามเทศกาลต่างๆ เพื่อช่วยกระตุ้นให้เกิดความต้องการซื้อสินค้าและให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการที่ศูนย์ซ้ำ

ข. สภาพการแข่งขัน

การแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการรายต่างๆ ทั้งขนาดกลางและขนาดใหญ่ในการพัฒนาและดำเนินโครงการ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์เพื่อการค้าส่ง-ค้าปลีกในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียงจะมีการแข่งขันใน 2 รูปแบบใหญ่ คือ

1. การแข่งขันเพื่อให้ได้มาซึ่งที่ดินที่มีทำเลที่ตั้งที่ดีและมีขนาดที่เพียงพอและเหมาะสมในการพัฒนาโครงการ ซึ่งการแข่งขันในรูปแบบนี้ถือว่ามี ความรุนแรงค่อนข้างสูง เพราะที่ดินที่มีทำเลที่ตั้งที่ดีและมีขนาด ใหญ่พอในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์เพื่อการค้าส่ง-ค้าปลีกขนาดกลางและขนาดใหญ่ในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียงเหลืออยู่ไม่มากนัก โดยผู้ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ที่สามารถซื้อที่ดินหรือชนะการประมูลเพื่อเข้าทำสัญญาเช่าที่ดินระยะยาวจากเจ้าของเดิมแต่ละรายสามารถนำเสนอข้อเสนอในการซื้อ/เช่าที่ดิน และการพัฒนาโครงการต่อเจ้าของที่ดินเดิมได้มีอยู่หลายราย และส่วนใหญ่เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ ที่มีเงินทุนขนาดใหญ่ และมีความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ในหลายรูปแบบ ประกอบกับ มีประสบการณ์และความชำนาญในการพัฒนาและดำเนินโครงการขนาดใหญ่ รวมถึงมีความสามารถในการจัดหาผู้เช่า/ผู้ประกอบการในหลากหลายธุรกิจให้มาเช่า/ใช้บริการพื้นที่ภายในโครงการที่พัฒนาขึ้น
2. การแข่งขันในการจัดหาผู้เช่า/ผู้ประกอบการเช่าพื้นที่ในโครงการ ซึ่งการแข่งขันในรูปแบบนี้ถือว่ามี ความรุนแรงเช่นกัน โดยมีการแข่งขันทั้งในรูปของการกำหนดเงื่อนไขในการให้เช่า/ให้บริการและการเรียกเก็บค่าเช่า/ค่าบริการ พื้นที่ในอัตราที่จูงใจกว่าเมื่อเทียบกับข้อเสนอ ของผู้ให้เช่า/ให้บริการพื้นที่รายอื่นในบริเวณที่ติดกันหรือใกล้เคียงกัน รวมถึงการดำเนินแผนการตลาดและการส่งเสริมการจำหน่ายประเภทต่างๆที่จำเป็น เพื่อให้ลูกค้า

กลุ่มเป้าหมายมีการรับรู้และช่วยสร้างภาพพจน์ที่ดีให้เกิดแก่โครงการ ทั้งนี้ เพื่อช่วยดึงดูดให้ผู้ประกอบรายต่างๆ ทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่มาเช่าพื้นที่ภายในศูนย์ นอกจากนี้ ผู้ประกอบการพัฒนาและก่อสร้างโครงการรายต่างๆ จะมีการกำหนดและใช้แผนการตลาดและส่งเสริมการจำหน่ายประเภทต่างๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ลูกค้าชาวไทยและชาวต่างประเทศสามารถรับรู้และจดจำชื่อของศูนย์ได้และมาซื้อสินค้าและ/หรือใช้บริการของผู้ประกอบการที่เช่า/ใช้บริการพื้นที่ภายในศูนย์อย่างต่อเนื่อง ซึ่งการดำเนินการในลักษณะดังกล่าวก็เป็นการให้ความช่วยเหลือและการสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจแก่ผู้ประกอบการที่เช่า/ใช้บริการพื้นที่ภายในศูนย์ในลักษณะหนึ่ง

แม้การดำเนินธุรกิจพัฒนาและบริหารอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์เพื่อการค้าส่ง-ค้าปลีกในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียงจะมีการแข่งขัน หลายรายและค่อนข้างสูง แต่โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะแพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ได้ประสบความสำเร็จ อย่างสูง และสามารถแข่งขันกับคู่แข่งทั้งที่เป็นศูนย์การค้าห้างสรรพสินค้า ห้างค้าปลีกในรูปแบบใหม่ (Modern Trade) ศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกเพื่อการพาณิชย์ ศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น ฯลฯ ได้เป็นอย่างดี โดยอาศัยจุดเด่นดังต่อไปนี้

1. การที่โครงการตั้งอยู่ในย่านธุรกิจที่สำคัญในใจกลางกรุงเทพมหานครและเป็นทำเลที่ดีมีศักยภาพในการเติบโตสูง

โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะแพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ตั้งอยู่บริเวณสี่แยกประตูน้ำ ในบริเวณที่เป็นจุดตัดระหว่างถนนราชดำริและถนนเพชรบุรี โดยบริเวณที่ตั้งของโครงการในปัจจุบันเป็นย่านการค้าและท่องเที่ยวที่สำคัญในใจกลางกรุงเทพมหานคร โดยในแต่ละปีจะมีลูกค้าที่เป็นผู้จำหน่ายซื้อสินค้าทั้งชาวไทยและนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศเข้ามาจับจ่ายซื้อสินค้าและ/หรือท่องเที่ยวในโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะแพลทินัม แฟชั่นมอลล์ รวมถึงศูนย์การค้าและห้างสรรพสินค้าที่ตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียงเป็นจำนวนมาก โดยการดำเนินธุรกิจของโครงการรวมถึงอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ประเภทต่างๆ ในย่านใกล้เคียงจะได้รับประโยชน์จากนโยบายของภาครัฐที่ต้องการส่งเสริมให้กรุงเทพมหานครเป็นศูนย์กลางของธุรกิจแฟชั่นและการท่องเที่ยวที่สำคัญของภูมิภาคอาเซียน

2. อาคารโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะแพลทินัม แฟชั่นมอลล์ที่ได้รับการออกแบบให้ดูดีและมีความทันสมัย

อาคารโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะแพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ได้รับการปรับปรุง รวมถึงตกแต่งทั้งภายในและภายนอกให้ดูดีและมีความทันสมัย เพื่อดึงดูดให้มีผู้ประกอบการมาเช่า/ใช้บริการพื้นที่ภายในศูนย์ อย่างสม่ำเสมอ รวมทั้ง โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ที่ตั้งอยู่บนโครงการส่วนขยายดังกล่าว เป็นส่วนสนับสนุนและส่งเสริมให้มีลูกค้าหรือนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศเข้ามาซื้อสินค้าและใช้บริการประเภทต่างๆ ภายในศูนย์ เนื่องจาก มีความสะดวกสบายและไม่ต้องใช้เวลา ในการเดินทาง

3. มีระบบขนส่งมวลชนที่สะดวกสบายในการเดินทาง

โครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะแพลทินัม แฟชั่นมอลล์ เป็นโครงการที่สามารถเดินทางเข้าถึงได้สะดวกสบาย เนื่องจากมีระบบขนส่งมวลชนรองรับ เช่น รถโดยสารประจำทาง เรือโดยสาร รถไฟฟ้าบีทีเอส และในอนาคตเมื่อมีการก่อสร้างโครงการ Bangkok Skyline แล้วเสร็จ การเดินทางมายังโครงการ

ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ และโรงแรม โนวเทล กรุงเทพ แพลทินัม จะมีความสะดวกและรวดเร็วมากขึ้น

4. ทีมผู้บริหารที่มีความรู้และประสบการณ์

ทีมผู้บริหารของ บริษัท ประกอบด้วยบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์และธุรกิจอื่นๆที่เกี่ยวข้องมานานกว่า 10 ปี โดยที่ผ่านมาทีมผู้บริหารของบริษัทได้ร่วมกันพัฒนาและดำเนินโครงการจนประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี ทั้งนี้ ทีมผู้บริหารของบริษัทมีความตั้งใจและความแน่วแน่ที่จะบริหารโครงการดังกล่าวให้ประสบความสำเร็จ และมีการเติบโตอย่างยั่งยืน

● **สภาวะการแข่งขันในธุรกิจค้าส่งเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น ในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียง**

โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ เป็นโครงการศูนย์ค้าส่งแฟชั่นเสื้อผ้าในย่านประตูน้ำ ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีผู้ค้ามากระจายตัวอยู่ทั่วกรุงเทพมหานคร โดยจะกระจุกตัวอยู่ในย่านประตูน้ำ ย่านลำเพ็ง และย่านจตุจักร โดยศูนย์ค้าส่งเสื้อผ้าที่สำคัญในย่านต่างๆของกรุงเทพมหานคร อุปทานพื้นที่เช่าเพื่อค้าส่งสินค้าประเภทแฟชั่นเสื้อผ้ามักกระจุกตัวอยู่ในบริเวณย่านการค้าที่กลุ่มลูกค้าซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ค้าปลีกเสื้อผ้ามีความคุ้นเคย โดยในอนาคตคาดว่าจะปริมาณอุปสงค์จะยังคงอยู่ในระดับที่สูง เนื่องจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจภายในประเทศที่เกิดจากการใช้จ่ายใช้สอยของประชาชนและการเติบโตของจำนวนนักท่องเที่ยวต่างประเทศที่เดินทางเข้ามาในประเทศ รวมทั้งนโยบายของรัฐบาลในการกระตุ้นภาคเศรษฐกิจภายในประเทศ จากปัจจัยทั้งหมดนี้จะส่งผลให้เกิดอุปทานพื้นที่เช่าใหม่ ซึ่งจะถูกรองรับด้วยการเพิ่มขึ้นของความต้องการในตลาด

● **สภาวะธุรกิจและสภาพการแข่งขันในธุรกิจโรงแรมในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียง**

โรงแรมโนวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ตั้งอยู่บนสี่แยกตัดระหว่างถนนราชดำริและถนนเพชรบุรี และสร้างอยู่บนโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ อยู่ภายใต้การบริหารงาน ในเครือ Accor ซึ่งเป็นเครือข่ายด้านการบริหารโรงแรมที่มีชื่อเสียงในระดับนานาชาติ เนื่องจากการดำเนินธุรกิจโรงแรม มีสภาวะการแข่งขันที่มีความรุนแรง สำหรับโรงแรมในบริเวณ ประตูน้ำ ราชประสงค์ และพื้นที่ใกล้เคียง ซึ่งมีโรงแรมระดับ 3-5 ดาวอยู่เป็นจำนวนมาก รวมถึงที่พักประเภทอื่นๆเปิดให้บริการด้วย ซึ่งการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการ และเพื่อที่จะรักษาระดับการทำกำไรให้ได้ ผู้ประกอบการจึงต้องควบคุมและลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นลง โดยไม่ส่งผลกระทบต่อคุณภาพการให้บริการ

เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของโรงแรมโนวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ สามารถแข่งขันกับธุรกิจโรงแรมอื่นๆในบริเวณใกล้เคียงกันได้อย่างไม่เสียเปรียบ บริษัทและเครือ Accor ซึ่งเป็นผู้บริหารโรงแรมมีนโยบายที่ไม่มุ่งเน้นการแข่งขันด้านราคา แต่มีนโยบายที่จะแข่งขันในด้านของคุณภาพการให้บริการ รวมถึงการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ เพื่อให้บริษัทได้รับกำไรในระดับที่เหมาะสมและสามารถเติบโตอย่างยั่งยืน นอกจากนี้ จุดเด่นที่สำคัญอีกประการหนึ่งที่ทำให้การดำเนินธุรกิจของโรงแรมโนวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ สามารถแข่งขันกับโรงแรมคู่แข่งในย่านใกล้เคียงได้ คือ การที่โรงแรมตั้งอยู่บนโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ซึ่งเป็นปัจจัยหนึ่งที่ช่วยดึงดูดให้นักท่องเที่ยวชาวต่างชาติเข้ามาพักและใช้บริการของโรงแรมมากขึ้น เนื่องจากผู้เข้าพักอาศัยมีความสะดวกสบายในการ

เงินจ่ายใช้สอยซื้อสินค้าแฟชั่นภายในศูนย์ รวมทั้ง บริษัทยังสามารถกำหนดและใช้แผนการตลาดและ แผนการส่งเสริม การจำหน่ายที่เหมาะสมร่วมกันระหว่างโรงแรมดังกล่าวกับโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์อีกด้วย

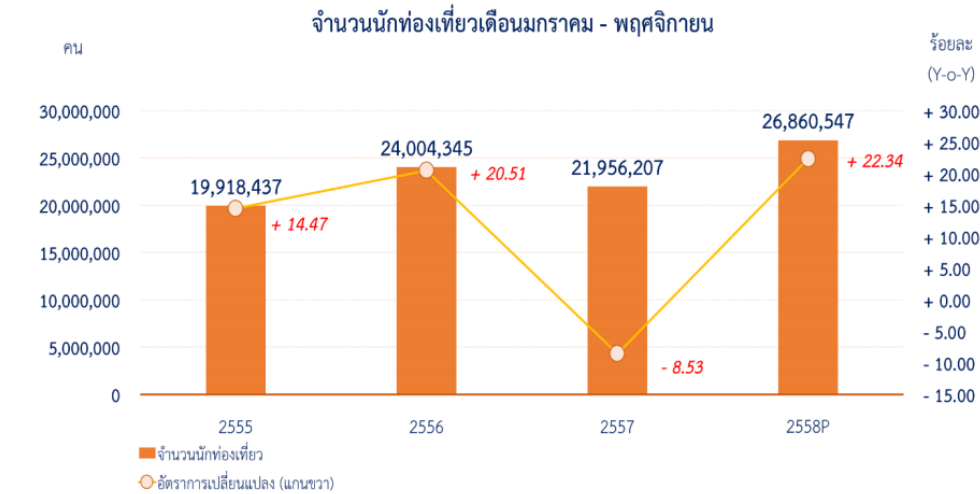
ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาพรวมเศรษฐกิจไทยในปี 2558 คาดว่าจะเติบโตอัตราร้อยละ 2.8 เมื่อเทียบกับปี 2557 ในอัตราร้อยละ 0.8 โดย ได้รับแรงขับเคลื่อนจากการลงทุน ของภาครัฐ การบริโภค ภาคครัวเรือน ในขณะที่ ภาคการส่งออกยังติดลบ เนื่องจาก ภาวะเศรษฐกิจโลกที่ยังชะลอตัว รวมทั้ง การลงทุนภาคเอกชนลดลง

สำหรับธุรกิจโรงแรมในกรุงเทพฯ ไตรมาสที่ 3 ปี 2558 อัตราการเข้าพักเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 73.5 เพิ่มขึ้นเล็กน้อย เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ถึงแม้จะมีเหตุการณ์ลอบวางระเบิดบริเวณแยกราชประสงค์ ในวันที่ 17 สิงหาคม 2558 แต่ในปีก่อนมีฐานต่ำเช่นกันจากเหตุการณ์ความไม่สงบทางการเมือง นอกจากนี้ศูนย์วิจัยซีบีอาร์อี คาดว่าในอีก 3 ปี จะมีห้องพักเพิ่มขึ้นประมาณ 5,382 ห้อง เติบโตร้อยละ 12.4

จำนวนนักท่องเที่ยวสิ้นสุดเดือนพฤศจิกายนของปี 2558 มีจำนวนกว่า 27 ล้านคน เพิ่มขึ้นอัตราร้อยละ 22.34 เมื่อ เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และมีจำนวนนักท่องเที่ยวสูงสุดใน 5 อันดับแรก คือ นักท่องเที่ยวจากประเทศจีน มาเลเซีย ญี่ปุ่น เกาหลี และลาว จึงส่งผลทำให้รายได้จากนักท่องเที่ยว มีจำนวนรวมกว่า 1,295 ล้านบาท เพิ่มขึ้นอัตราร้อยละ 25.5 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

แผนภาพที่ 4 จำนวนนักท่องเที่ยว มกราคม - พฤศจิกายน ปี 2555 - 2558P



หมายเหตุ : P = Preliminary (ข้อมูลเบื้องต้น)

ที่มา : สำนักงานตรวจคนเข้าเมือง และกรมการท่องเที่ยว

แผนภาพที่ 9 นักท่องเที่ยวเดือนมกราคม - พฤศจิกายน 2558P สูงสุด 10 อันดับแรก



หมายเหตุ : P = Preliminary (ข้อมูลเบื้องต้น)

ที่มา : สำนักงานตรวจคนเข้าเมือง และกรมการท่องเที่ยว

ด้านค้าส่งมีการปรับตัวดีขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับการใช้จ่ายภาคครัวเรือน และการขยายตัวของการท่องเที่ยว สำหรับด้านการค้าส่งมีดัชนีค้าส่งปรับตัวเพิ่มขึ้นในหมวดยอดขายสินค้าคงทน เช่น การขายส่งสินค้าสิ่งทอ เสื้อผ้า และรองเท้า และการขายส่งของใช้ในครัวเรือนอื่นๆ รวมทั้งการเพิ่มขึ้นในหมวดยอดขายสินค้าไม่คงทน เช่น การขายส่งอาหาร และการขายส่งเครื่องดื่มและยาสูบ และหมวดอื่นๆ

ด้านการค้าปลีก มีดัชนีการค้าปลีกปรับตัวเพิ่มขึ้นในหมวดสินค้าไม่คงทน เช่น อาหาร และเครื่องดื่ม และหมวดอื่นๆ ในขณะที่หมวดยอดขายห้างสรรพสินค้าและร้านค้าทั่วไป หมวดยอดขายรถยนต์ ซ่อมแซมรถยนต์ และ น้ำมันเชื้อเพลิงยังปรับตัวลดลง

สำหรับแนวโน้มเศรษฐกิจไทยในปี 2559 คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.0-4.0 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจาก มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ การลงทุนของภาครัฐ แนวโน้มการอ่อนค่าของเงินบาทซึ่งจะช่วยให้มูลค่าการส่งออกในรูปเงินบาทขยายตัวเร่งขึ้นและส่งผลให้รายรับและสภาพคล่องของผู้ประกอบการดีขึ้น และการขยายตัวอย่างต่อเนื่องของภาคการท่องเที่ยว

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

สำนักงานตรวจคนเข้าเมือง และกรมการท่องเที่ยว

ศูนย์วิจัยของ ซีบีอาร์อี

ภาพรวมอุตสาหกรรมค้าปลีกค้าส่ง ปี 2558 และแนวโน้มในอนาคต

กลุ่มศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้าและคอมมูนิตีมอลล์

ภาพรวมพื้นที่ค้าปลีกในกรุงเทพฯและปริมณฑลในปี 2558 มีการเปิดตัวศูนย์การค้าขนาดใหญ่ หลายแห่งไม่ว่าจะเป็นศูนย์การค้าเซ็นทรัลเวิลด์ ศูนย์การค้าเอ็มควอเทียร์ ศูนย์การค้าเซ็นทรัลอีสติวล์ (รวมอินทรา) สเปคัล (ฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต) เซียร์ รังสิต(ปรับโฉมใหม่) เดอะ สตรีท ซึ่งไม่รวมพื้นที่ค้าปลีกในลักษณะคอมมูนิตีมอลล์ต่างๆ มีพื้นที่ค้าปลีกใหม่รวมมากถึง 560,000 ตารางเมตร เพิ่มขึ้นจากปี 2557 ในอัตราร้อยละ 40 ขณะที่พื้นที่ค้าปลีกใหม่ในปี 2559 มีพื้นที่ใหม่

เพิ่มขึ้น 300,000 ตารางเมตร ลดลงอัตราร้อยละ 46 เมื่อเทียบกับปี 2558 เนื่องจากการเปิดศูนย์การค้าขนาดกลางและคอมมูนิตีมอลล์ เช่น ไชว ดีซี พระราม 9 ฮาปีโตะ สุขุมวิท 77 เป็นต้น

ในปี 2558 สำหรับพื้นที่ย่านประตูน้ำและราชประสงค์ ไม่มีศูนย์การค้าหรือพื้นที่ค้าปลีก และค้าส่งรายใหม่เข้ามาเปิดให้บริการในย่านนี้ ยกเว้น เกษร พลาซ่า 2 ที่เริ่มมีการก่อสร้างและจะเปิดให้บริการในปี 2560 ทำให้โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่งเดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ยังคงเป็นห้างแฟชั่นค้าปลีก-ค้าส่งที่ใหญ่ที่สุดในย่านบริเวณนี้และมีผู้เข้ามาใช้บริการมากถึง 11 ล้านคนต่อปี

ที่มา: ศูนย์วิจัยของ ซีบีอาร์อี

Colliers International Research

นสพ.โพสต์ทูเดย์ ข่าววิเคราะห์

1.2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์ หรือบริการ

การจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัท

การจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัท คือ การพัฒนาโครงการศูนย์การค้า ซุปเปอร์มอลล์ คอมมูนิตีมอลล์ อาคารสำนักงาน โรงแรม และศูนย์อาหารภายในโครงการ มีลำดับการพัฒนาโครงการดังนี้

จัดหาที่ดินและบริหารโครงการ

บริษัทมีนโยบายที่จะพัฒนาโครงการใหม่หรือลงทุนซื้อโครงการที่เปิดดำเนินการแล้วในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ที่มีแนวโน้มการเติบโตทางเศรษฐกิจ ประชาชนมีรายได้ต่อคนในอัตราที่สูง และจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น โดยบริษัทจะจัดหาที่ดินและพิจารณาถึงความเหมาะสมของผลในส่วนของการที่ดินกับศักยภาพของตัวที่ดินในการพัฒนาโครงการ ซึ่งบริษัทจะใช้วิธีการซื้อขาดหรือการเช่าที่ดินในการพัฒนาโครงการ

ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

การวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้ทางการตลาดในส่วนของกลุ่มลูกค้า สัดส่วนร้านค้าและแนวคิดของโครงการ รวมถึงการกำหนดราคาค่าเช่าที่เหมาะสมในแต่ละพื้นที่ของโครงการ

คัดเลือกผู้รับเหมาและบริหารการก่อสร้าง

บริษัทมีนโยบายในการคัดเลือกและว่าจ้างผู้รับเหมาที่เป็นผู้นำและมีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้านสำหรับการโครงการ โดยการคำนึงถึงเงินลงทุน ระยะเวลาการก่อสร้าง และประสิทธิภาพ ทั้งนี้ แผนงานที่กำหนดไว้จะต้องมีความสอดคล้องกันในเรื่องต่างๆ เช่น เป็นไปตามงบประมาณการลงทุนและมีอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสม เป็นต้น โดยบริษัทจัดให้มีการประมูลแข่งขันกันระหว่างผู้รับเหมาอย่างน้อย 3 ราย และเป็นการประมูลแบบ Close Bid

1.3 ปัจจัยความเสี่ยง

ในการดำเนินธุรกิจ บริษัทต้องเผชิญกับความเสี่ยงทั้งภายในและภายนอก ซึ่งอาจมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อการประกอบธุรกิจ การดำเนินงาน ฐานะการเงิน และมูลค่าหุ้นของบริษัท โดยมีความเสี่ยงหลักๆ ดังนี้

1.3.1 ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว

การชะลอตัวของภาวะเศรษฐกิจในประเทศเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่อ ความเชื่อมั่นและ กำลังซื้อของผู้บริโภคในประเทศ เมื่อผู้บริโภคขาดความเชื่อมั่นทางเศรษฐกิจจึงได้ชะลอการตัดสินใจในการบริโภคและการใช้บริการต่างๆ ซึ่งในระยะแรก จะส่งผลกระทบโดยตรงต่อ รายได้ของ ผู้ประกอบกิจการหรือร้านค้า ค่าที่เช่าพื้นที่หรือให้บริการภายในศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า และอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า พื้นที่ประเภทเดียวกัน ทั้งนี้ ถ้าการชะลอตัวทางเศรษฐกิจเกิดขึ้นเป็นระยะ เวลา ยาวจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการดำเนินกิจการและฐานะทางการเงินของผู้ประกอบ กิจการและร้านค้า ดังนั้น จึงส่งผลทำให้ผู้ดำเนินธุรกิจปล่อยเช่าพื้นที่ภายในศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า และ ผู้ประกอบธุรกิจให้เช่า อสังหาริมทรัพย์ ประเภทเดียวกันไม่สามารถปรับขึ้นราคาเช่าและค่าบริการได้ ผู้เช่าพื้นที่ขอลดราคาค่าเช่าและค่าบริการ รวมถึงผู้เช่าบาง รายอาจขอยกเลิกสัญญาเช่าก่อนครบกำหนด หรือไม่ต่ออายุสัญญาเมื่อครบกำหนด

บริษัทได้มีการปรับกลยุทธ์และแผนการดำเนินงานให้มีความสอดคล้องและเหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลงต่างๆ เพื่อให้ธุรกิจของบริษัท สามารถดำเนินกิจการ ได้อย่างยั่งยืน โดยการปรับปรุงกระบวนการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพและ ประสิทธิภาพมากขึ้น โดยวิธีการลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ของบริษัทและบริษัทย่อย รวมถึง การช่วย สนับสนุนการดำเนินธุรกิจของผู้เช่าพื้นที่ภายใน โครงการศูนย์แพชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ และโครงการเดอะ วอร์ฟ สมุย โดยบริษัทได้ดำเนินแผนการตลาดและส่งเสริมการจำหน่ายที่จำเป็นอย่างต่อเนื่อง เพื่อจูงใจให้กลุ่มลูกค้าทั้งชาว ไทยและชาวต่างประเทศเข้ามาซื้อสินค้าและใช้บริการของผู้ประกอบการ และร้านค้าต่างๆที่เช่าพื้นที่ เช่น การเดินทางหรือ ร่วมกิจกรรมกับ การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ด้วยการโฆษณาและส่งเสริมทางการ ตลาดในประเทศอินโดนีเซีย ประเทศ เวียดนามและกลุ่มประเทศอาเซียน เพื่อเป็นการสร้างและส่งเสริมให้โครงการศูนย์แพชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ เป็นที่รู้จักของผู้ประกอบการขายสินค้าแฟชั่นและนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ ตลอดจนเป็นจุดหมายปลายทาง ของ นักท่องเที่ยว (Destination) ชาวไทยและชาวต่างประเทศ เป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีคุณค่า มีการจดจำที่ดี มีความผูกพันและ อยากกลับมาเยือนอีกครั้ง นอกจากนี้ บริษัทยังได้พัฒนารูปแบบการให้บริการต่างๆภายในศูนย์ การค้า อย่างต่อเนื่อง เพื่อ สร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้เช่าพื้นที่ภายในศูนย์การค้าและลูกค้าที่มาซื้อสินค้าและใช้บริการ

1.3.2 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจพัฒนาและให้เช่าพื้นที่ในศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีก

การดำเนินธุรกิจของบริษัทมีความเสี่ยงจากการแข่งขันทางธุรกิจทั้งจากคู่แข่งที่เป็นศูนย์ค้าส่งและค้าปลีก ให้เช่าเพื่อ การพาณิชย์ ศูนย์การค้าและห้างสรรพสินค้า ที่ตั้งอยู่ในบริเวณประจวบคีรีขันธ์และราชประสงค์ซึ่งเป็นบริเวณใกล้เคียงกับที่ตั้งของ โครงการศูนย์แพชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์

ทั้งนี้ บริษัทมีกลยุทธ์เพื่อลดความเสี่ยงในการแข่งขัน โดยบริษัทมุ่งเน้นร้านค้าหรือผู้ประกอบการ ที่เช่าพื้นที่ เพื่อ จำหน่ายสินค้าแฟชั่นหรือ สินค้าที่เกี่ยวข้องกันที่มีลักษณะประกอบกิจการค้าส่งและสามารถค้าปลีกได้ บริษัทมีการจัดโซน ของร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าประเภทเดียวกันให้อยู่ในโซนเดียวกัน การคัดเลือกร้านค้าและผู้ประกอบการให้มีความ

หลากหลายของสินค้าแฟชั่นต่างๆ เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าที่เข้ามาเลือกซื้อสินค้าหรือ เลือกใช้บริการได้อย่างครบวงจร(one stop shopping) นอกจากนี้ บริษัทยังได้มุ่งเน้นในการบริหารสัญญาเช่าและบริการให้มีอัตราค่าเช่าและค่าบริการที่เหมาะสมในการประกอบกิจการของลูกค้า โดยพิจารณาปัจจัยต่างๆที่เกี่ยวข้อง เช่น ลักษณะการดำเนินธุรกิจของลูกค้าผู้เช่าพื้นที่ อัตราค่าเช่าและค่าบริการที่คู่แข่งเรียกเก็บ รวมถึงต้นทุนในการพัฒนาและดำเนินโครงการของบริษัท เพื่อให้ลูกค้าดังกล่าวมีความสามารถในการทำสัญญาเช่าพื้นที่และบริการกับบริษัทอย่างต่อเนื่อง

ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจโรงแรม

บริษัทประกอบธุรกิจโรงแรม 1 แห่ง คือ โรงแรม โนโวเทล กรุงเทพ แพลตินัม ประตูน้ำ ที่ตั้งอยู่ในย่านประตูน้ำ ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวและการค้าที่สำคัญใจกลางกรุงเทพมหานคร โดยโรงแรมดังกล่าวนี้ ตั้งอยู่ใกล้ศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า และแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญหลายแห่ง ซึ่งถือเป็นจุดเด่นที่สำคัญประการหนึ่งในการดึงดูดให้มีลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศที่จะมาใช้บริการโรงแรมได้อย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามในบริเวณนี้มีโรงแรมหลายแห่ง จึงส่งผลทำให้มีระดับการแข่งขันที่สูง ซึ่งอาจส่งผลต่ออัตราราคาเช่าห้องพักและอัตราการเข้าพักอาศัย

ดังนั้น บริษัทจึงมีนโยบายมุ่งเน้นการให้บริการและสร้างความพึงพอใจอย่างสูงสุดให้แก่ลูกค้า ทั้งใน ส่วนห้องพัก และห้องอาหาร รวมทั้งด้านการให้บริการ โดยมุ่งเน้นการพัฒนาบุคลากรให้มีใจในการทุ่มเทและให้บริการแก่ลูกค้าที่เข้ามาพักอาศัยในโรงแรม โดยการจัดฝึกอบรมให้มีความรู้ด้านบริการอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญ ในการดำเนิน ธุรกิจ รวมทั้ง บริษัทมี การปรับปรุง สภาพ โรงแรมให้มีความทันสมัย มีความสะอาด มีความปลอดภัย และมีสิ่งอำนวยความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้า ประกอบกับโรงแรมดังกล่าวตั้งอยู่ ณ โครงการเดอะ แพลตินัม แฟชั่นมอลล์ ซึ่งช่วยส่งเสริมและดึงดูดให้ลูกค้าที่เข้าพักอาศัย ได้รับความ สะดวกสบายและสามารถใช้บริการเลือกซื้อสินค้า แฟชั่นที่มีความหลากหลายสามารถซื้อได้ ในระดับราคาที่เหมาะสม อย่างไรก็ตาม บริษัทมีได้ละเลยที่จะกำหนด นโยบายในการเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ เพื่อควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายการดำเนินการให้สามารถแข่งขันได้ในธุรกิจโรงแรม

นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผนงานพัฒนาโครงการโรงแรมในอนาคต เพื่อกระจายความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจโรงแรม โดยการขยายการลงทุนในธุรกิจโรงแรมในที่ตั้งบริเวณอื่น และเป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่ธุรกิจโรงแรมและเพิ่มการเติบโตให้แก่บริษัท โดยการขยายธุรกิจโรงแรมในอนาคตเพิ่มอีก 3 แห่งภายในอีก 5-6 ปีข้างหน้า ซึ่งประกอบด้วยโรงแรมที่สมัย 2 แห่ง และในย่านใจกลางกรุงเทพมหานครอีก 1 แห่ง ทั้งนี้ แผนงานพัฒนาโครงการโรงแรมในอนาคต อาจจะมีการเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสมของเศรษฐกิจและกลยุทธ์ของบริษัท

1.3.3 ความเสี่ยงด้านการลงทุนและการพัฒนาโครงการในอนาคต

บริษัทและบริษัทย่อยมีแผนการลงทุนโครงการในอนาคตหลายโครงการ เช่น โครงการศูนย์การค้าหรือศูนย์ค้าส่งและค้าปลีกให้เช่าเชิงพาณิชย์ โรงแรมหรือรีสอร์ท และอาคารสำนักงานให้เช่า ฯลฯ ซึ่งในการดำเนินการพัฒนาโครงการดังกล่าวข้างต้น บริษัทต้องใช้เงินลงทุนในจำนวนสูง โดยหลังจากบริษัทพัฒนาและก่อสร้างแล้วเสร็จ บริษัทและบริษัทย่อยจะได้รับผลตอบแทนในรูปรายได้ค่าเช่าและค่าบริการพื้นที่ซึ่งมีลักษณะที่มั่นคงและมีความแน่นอนในระยะยาว รวมทั้งต้องใช้ระยะเวลาในการคืนทุน ดังนั้น หากในการพัฒนาและการก่อสร้างโครงการไม่ประสบผลสำเร็จ ไม่ว่าจะเป็นสาเหตุจากการพัฒนาและก่อสร้างโครงการต้องหยุดชะงักลง การพัฒนาและก่อสร้างโครงการอาจเสร็จช้ากว่ากำหนด หรือการพัฒนาและก่อสร้างโครงการแล้วเสร็จแต่ต้องใช้เงินลงทุนมากกว่าที่ได้วางแผนและกำหนดไว้ (Cost Overrun) ก็อาจจะส่งผล

กระทบต่อผลประกอบการ สถานะทางการเงิน ความสามารถในการชำระหนี้ และสภาพคล่องของบริษัท รวมถึงผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนหรือผู้ถือหุ้นจะได้รับจากการลงทุนในหลักทรัพย์ของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีประสบการณ์ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เข้าพื้นที่ โครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ และโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ มาเป็นระยะเวลาที่นานพอสมควร โดยบริษัทสามารถนำประสบการณ์ดังกล่าวมาปรับใช้กับโครงการที่จะพัฒนาขึ้นในอนาคต นอกจากนี้ บริษัทได้มีการดำเนินการศึกษาและประเมินความเป็นไปได้ในการลงทุนและการพัฒนาโครงการเป็นอย่างดี รวมถึงมีการศึกษา วิเคราะห์และประเมินปัจจัยเสี่ยงต่างๆที่เกี่ยวข้อง ในการลงทุนและพัฒนาโครงการ ประกอบกับนโยบายที่บริษัทจะมุ่งเน้นการลงทุนในโครงการ ที่มีศักยภาพทางธุรกิจและตั้งอยู่ในทำเลที่ดี เพื่อให้มั่นใจได้ว่าโครงการในอนาคตดังกล่าวมีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จสูง มีผลตอบแทนคุ้มค่ากับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นและจำกัดความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้

ในด้านการพัฒนาโครงการให้มี คุณภาพ ได้มาตรฐานของงานก่อสร้าง และเป็นไปตามแผนงานที่บริษัทกำหนดไว้ บริษัทได้กำหนดคุณสมบัติและขั้นตอนในการคัดเลือกผู้ออกแบบ วิศวกรที่ปรึกษา วิศวกรควบคุมงาน ตลอดจนบริษัทผู้รับเหมาและควบคุมงานก่อสร้างไว้อย่างชัดเจน เพื่อให้กระบวนการคัดเลือกเป็นไปอย่างโปร่งใส มีคุณภาพและคุณสมบัติที่เหมาะสม รอบคอบ รัดกุม และมีประสิทธิภาพ โดยผู้ที่เข้าร่วมพัฒนาโครงการ ต้องมีคุณสมบัติและมีประสบการณ์เป็นที่ยอมรับและเชื่อถือได้ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยง ในการพัฒนาและ ก่อสร้างโครงการที่อาจ ล่าช้าออกไปหรือต้องหยุดการก่อสร้างลง และสามารถควบคุมต้นทุนในการพัฒนาโครงการให้เป็นไปตามเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ที่บริษัทกำหนดไว้ในทุกด้าน

1.3.4 ความเสี่ยงด้านการเงิน

ด้วยบริษัทมีแผนการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในอนาคตโครงการต่างๆ ตามที่ได้กล่าวไว้ในหัวข้อ 1.3.3 ความเสี่ยงด้านการลงทุนและการพัฒนาโครงการในอนาคตข้างต้น ภายในระยะเวลา 6 ปีข้างหน้า (ปี 2559-2564) บริษัทต้องใช้เงินลงทุนประมาณ 10,000 ล้านบาท ดังนั้น บริษัทต้องจัดหาแหล่งเงินทุนจากธนาคาร สถาบันการเงิน การออกหุ้นกู้ และแหล่งเงินทุนอื่นๆ ที่มีลักษณะเหมาะสมกับการลงทุนของบริษัท นอกเหนือจากแหล่งเงินทุนภายในของบริษัทที่ได้มาจากการดำเนินงานของบริษัทและเงินเพิ่มทุนที่ได้จากการออกและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) ดังนั้น บริษัทจึงกำหนดให้โครงสร้างทางการเงินในอนาคต ให้อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest-Bearing Debt) ต่อส่วนของผู้ถือหุ้นในระดับที่เหมาะสม ไม่เกิน 1:1 เพื่อไม่ก่อให้เกิดความเสี่ยงทางการเงินในระดับที่สูงเกินไป และได้ผลตอบแทนการลงทุนของโครงการในอนาคตที่เหมาะสม

1.4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทมีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วยอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน โดยมีมูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ดังนี้

ประเภททรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)
1.อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	1,922
2.ที่ดินอาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	902
3.เครื่องตกแต่ง อุปกรณ์สำนักงานและยานพาหนะ	200
4.สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	108

โดยลักษณะกรรมสิทธิ์และภาระผูกพันของทรัพย์สินแยกตามโครงการแสดงในตารางทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

1.4.1 โครงการปัจจุบัน

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่โครงการไร่-งาน-ตร.ว.	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระผูกพัน
โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลตินัม แฟชั่นมอลล์ ที่ตั้ง: ถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ	อาคารศูนย์การค้า สูง 11 ชั้น และชั้นใต้ดิน 1 ชั้น และห้องชุดพักอาศัย 13 ชั้น (ชั้น 12 – ชั้น 24)	7-0-22	846	บริษัท เดอะ แพลตินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือกรรมสิทธิ์ ในพื้นที่ส่วน ศูนย์กา รค้าชั้น 1-11 เนื้อที่รวม 18,661 ตาราง เมตร	-
โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลตินัม ประตูนํ้า ที่ตั้ง: ถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ	อาคารสูง 25 ชั้น และชั้นใต้ดิน 4 ชั้น ประกอบด้วยส่วนของ ศูนย์การค้า (ชั้นใต้ดิน-ชั้น 5) และส่วน โรงแรม(ชั้น 6-ชั้น 25)	2-2-11.2	1,410	บริษัท เดอะ แพลตินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)	-

1.4.2 ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้างโครงการในอนาคต

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่โครงการไร่-งาน-ตรว.	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระผูกพัน
โครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาซ แพลทินัม ที่ตั้ง: ถนนราชดำริ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ	งานระหว่างก่อสร้างอาคารศูนย์การค้า โรงแรมและสำนักงานให้เช่า	20-0-77.2	722 รวมค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า คงเหลือ 169 ล้านบาท	บริษัท เดอะ แพลทินัม มาเก็ต จำกัด (บริษัทย่อย) เช่าที่ดินจากสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ระยะเวลาเช่า 30 ปี	-
โครงการโรงแรมที่ตั้งอยู่บนเกาะสมุย 2 แห่ง ที่ตั้ง: ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้างโรงแรมระดับ 3 ดาวจำนวน 200 ห้อง และโรงแรมระดับ 4 ดาวจำนวน 150 ห้อง	10-1-21.5	213	บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด (บริษัทย่อย)	-
ที่ดินว่างเปล่า จังหวัดปทุมธานี	NA	4-0-23.2	2	บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)	-

1.4.3 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

บริษัทมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิ ตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

รายละเอียด	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)
1.ต้นทุนสิทธิตามโครงการ แบนคอก สกายไลน์	103
2.ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์	5

ต้นทุนสิทธิตามโครงการ แบงคอก สกายไลน์ เป็นทางเดินลอยฟ้าที่เชื่อมระหว่างสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสชิดลมเชื่อมต่อกับอาคารพลาซ่าและศูนย์การค้าที่สำคัญในย่านราชประสงค์มุ่งตรงมายังศูนย์การค้าเดอะ มาร์เก็ต บาวย แพลทินัม และโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ กำหนดระยะเวลาการใช้ประโยชน์จากทางเดินลอยฟ้าเท่ากับระยะเวลาสัมปทานการดำเนินการบริหารระบบทางเดินรถไฟฟ้าบีทีเอสได้รับจากกรุงเทพมหานคร ซึ่งจะสิ้นสุดลงในเดือนธันวาคม 2572 โดยระยะเวลาการใช้ประโยชน์ทางเชื่อมของแต่ละอาคารต้องไม่เกินระยะเวลาที่เจ้าของอาคารนั้นมีสิทธิตามสัญญาเช่าที่ดินและสิทธิที่ดินเองมีอยู่บนที่ดินนั้น

1.4.4 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่เกื้อหนุนและเอื้อประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท โดยจะพิจารณาความเหมาะสมผลในการลงทุน ผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากการลงทุน รวมถึงปัจจัยความเสี่ยงต่างๆที่เกี่ยวข้อง สำหรับนโยบายการบริหารงาน ในกรณี การเข้าลงทุนในบริษัทย่อย บริษัท จะควบคุมดูแลโดยการส่งกรรมการเข้าไปเป็นตัวแทนตามสัดส่วนการถือหุ้น ในกรณีที่บริษัทร่วม บริษัท จะจัดส่งตัวแทนเข้าไปเป็นกรรมการในบริษัทนั้นๆ โดยจำนวนตัวแทนจะขึ้นอยู่กับสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯในกิจการเหล่านั้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีการลงทุนในบริษัทย่อยดังนี้

1. บริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	ราคาทุน (ล้านบาท)
บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด	พัฒนาและบริหารโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาวย แพลทินัม	99.99	683.00
บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด	พัฒนาและบริหารโครงการโรงแรมที่อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี	99.99	19.70
บริษัท แพลทินัม พลาซ่า จำกัด	บริหารจัดการอาคารภายในกลุ่มแพลทินัม	99.99	0.03

2. กิจการร่วมค้า

กิจการร่วมค้า	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	ราคาทุน (ล้านบาท)
บริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด	บริหารโครงการ แบงคอก สกายไลน์	49.90	0.05

3. สิทธิการเช่า

สัญญาสิทธิการเช่าระยะยาว โครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาเยอ แพลตินัม

วันที่ทำสัญญา	1 สิงหาคม 2555
คู่สัญญา	ผู้ให้เช่า : สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ ผู้เช่า : บริษัท เดอะ แพลตินัม มาร์เก็ต จำกัด (บริษัทย่อย)
ลักษณะของสัญญา	สัญญาเช่าที่ดิน 20 ไร่ 77.21 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ถนนราชดำริ เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร เพื่อปลูกสร้างศูนย์การค้า อาคารสำนักงาน โรงแรมและอาคารพักอาศัยให้เช่า
อายุของสัญญา	30 ปี นับจากวันที่ครบกำหนดระยะเวลาก่อสร้างเฟสแรกตามเงื่อนไขของสัญญา หรือ สิ้นนับจากวันที่ผู้ให้เช่าส่งมอบพื้นที่ทั้งหมดให้แก่ผู้เช่า (ส่งมอบเมื่อวันที่ 7 มกราคม 2557) โดยผู้เช่ามีสิทธิขอต่ออายุสัญญาเช่าได้อีก 30 ปี หลังจากครบระยะเวลาการเช่า โดยต้องแจ้งความประสงค์ที่จะต่อสัญญาให้ผู้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษร ภายในปีการเช่าที่ 25 รวมถึงดำเนินการกำหนดค่าเช่าใหม่ให้เสร็จ และลงนามต่ออายุสัญญาเช่าใหม่ภายในปีที่ 27
หน้าที่และภาระผูกพัน	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทเช่าที่ดินเพื่อประกอบธุรกิจศูนย์การค้า อาคารสำนักงาน โรงแรมและอาคารพักอาศัยให้เช่าหากผู้เช่าใช้ที่ดินเพื่อวัตถุประสงค์อื่นต้องได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษรก่อน - เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลง อาคารและสิ่งปลูกสร้างจะต้องตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่า - บริษัทจ่ายค่าเช่าตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาเช่า - บริษัทมีสิทธิให้เช่าอาคารและสิ่งปลูกสร้างในที่ดินที่เช่าภายใต้ข้อกำหนดในสัญญา - บริษัทไม่สามารถนำสิทธิใดๆของผู้เช่าตามสัญญาไปโอนให้แก่บุคคลอื่นเว้นแต่ได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร - บริษัทสามารถนำสิทธิการเช่าที่ดินตามสัญญานี้ไปเป็นหลักประกันการชำระหนี้กับธนาคารผู้สนับสนุนทางการเงินได้ - บริษัทสามารถนำอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญานี้ไปเป็นหลักประกันการชำระหนี้กับธนาคารได้ก็ต่อเมื่อได้รับความเห็นชอบจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษรก่อน - บริษัทสามารถนำอาคารและสิ่งปลูกสร้างหรือที่ดินที่ไม่มีสิ่งปลูกสร้างตามสัญญานี้ไปบุคคลอื่นเช่าช่วงภายใต้ภาระและความผูกพันตามสัญญานี้ - ตลอดระยะเวลาก่อสร้างและระยะเวลาเช่าตามสัญญานี้ บริษัทต้องจัดให้มีการประกันภัยตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา

สัญญาเช่าที่ดินระยะยาว โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย

วันที่ทำสัญญา	29 ตุลาคม 2557
คู่สัญญา	ผู้ให้เช่า : บริษัท เดอะ วอร์ฟ สมุย พลาซ่า จำกัด ผู้เช่า : บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
ลักษณะของสัญญา	สัญญาเช่าที่ดิน 12 ไร่ พร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้าง ตั้งอยู่ ที่ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี เพื่อใช้ประกอบกิจการเชิงพาณิชย์ประเภทร้านอาหารและร้านค้าต่างๆ และดำเนินการให้บริการพื้นที่จอดรถ รวมถึงการให้เช่าช่วงและให้บริการซึ่งสังหาริมทรัพย์ และอสังหาริมทรัพย์แก่บุคคลภายนอก
อายุของสัญญา	10 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 -31 ธันวาคม 2567 เมื่อครบกำหนดระยะเวลาการเช่า ผู้เช่ามีสิทธิเช่าที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างต่ออีก 5 ปี โดยต้องแจ้งให้ผู้เช่าทราบล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 1 ปีก่อนครบกำหนดระยะเวลาการเช่า และต้องตกลงอัตราค่าเช่าและเงื่อนไขอื่นในสัญญาให้เสร็จก่อนครบอายุการเช่าตามสัญญานี้ไม่น้อยกว่า 6 เดือน
หน้าที่และภาระผูกพัน	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างตามสัญญาเพื่อใช้ประกอบกิจการเชิงพาณิชย์ซึ่งมีลักษณะประเภทร้านอาหาร ร้านค้าต่างๆ ให้บริการพื้นที่จอดรถ รวมถึงการให้เช่าช่วงและให้บริการซึ่งสังหาริมทรัพย์และอสังหาริมทรัพย์บุคคลภายนอก หากต้องการใช้ที่ดินเพื่อวัตถุประสงค์อื่น ต้องได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่า - บริษัทจ่ายค่าเช่าและเงินประกันการเช่าตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาเช่า - บริษัทมีหน้าที่รับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหลายที่เกี่ยวข้องกับที่ดิน อาคารและสิ่งปลูกสร้าง และค่าใช้จ่ายอันเกิดจากการประกอบกิจการของผู้เช่า เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา นับแต่วันส่งมอบที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง - บริษัทจะทำการซ่อมแซมและบำรุงรักษาที่ดินหรืออาคารและสิ่งปลูกสร้างที่ไม่ใช้งาน โครงสร้างด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง ผู้ให้เช่ามีหน้าที่บำรุงรักษาและซ่อมแซมเหตุชำรุดบกพร่องของโครงสร้างที่เกิดขึ้นกับอาคารและสิ่งปลูกสร้างเพื่อให้อยู่ในสภาพที่ดีและเหมาะสมกับการใช้งานด้วยค่าใช้จ่ายของผู้ให้เช่า - บริษัทไม่สามารถนำสิทธิใดๆของผู้เช่าตามสัญญาไปโอนให้แก่บุคคลอื่นเว้นแต่ได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร - เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลงตามกำหนดระยะเวลาการเช่าหรือไม่ว่าสิ้นสุดด้วยกรณีใดๆก็ตาม บริษัทตกลงให้อาคารและสิ่งปลูกสร้างอันเกิดจากการปรับปรุงสิ่งปลูกสร้างทั้งหลายในภายหน้า รวมทั้งระบบสาธารณูปโภคต่างๆ และสิ่งปลูกสร้างที่ทำการปลูกสร้างเพิ่มเติมจากแบบแปลน โดยได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่า ให้ตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่าทั้งหมด โดยบริษัทต้องส่งมอบทรัพย์สินดังกล่าวในสภาพที่เรียบร้อย โดยไม่เรียกร้องค่าเสียหายหรือค่าใช้จ่ายหรือประโยชน์อื่นใดจากผู้ให้เช่าทั้งสิ้น

	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทสามารถนำที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญาออกให้เช่าช่วงบุคคลอื่นได้ - บริษัทจะไม่ตัดแปลงหรือต่อเติมอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญา รวมทั้งจะไม่ก่อสร้าง แก้ไข หรือต่อเติมส่วนใดลงไปในที่ดิน เว้นแต่ได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่าก่อน - บริษัทต้องจัดให้มีการประกันภัยตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา
--	---

สัญญาเช่าที่ดินและอาคารราชพัสดุ

วันที่ทำสัญญา	29 มีนาคม 2556
คู่สัญญา	<p>ผู้ให้เช่า : กระทรวงการคลัง</p> <p>ผู้เช่า : บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)</p>
ลักษณะของสัญญา	สัญญาเช่าอาคาร 2 ชั้น และอาคาร 3 ชั้น รวมทั้งที่ดินที่ใช้ประโยชน์ต่อเนื่องกับอาคาร เพื่อใช้เป็นอาคารจอดรถจักรยานยนต์และร้านอาหาร ตั้งอยู่ ถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ
อายุของสัญญา	30 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556-31 ธันวาคม 2585
หน้าที่และภาระผูกพัน	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทเช่าที่ดินและอาคารเพื่อใช้เป็นอาคารจอดรถจักรยานยนต์และร้านอาหาร โดยจะไม่ใช้หรือยินยอมให้ผู้อื่นใช้สถานที่เช่าเพื่อการใดอันเป็นการละเมิดต่อกฎหมาย ความสงบเรียบร้อยหรือศีลธรรมอันดี ของประชาชน - บริษัทไม่สามารถนำสถานที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนไปให้เช่าช่วง เว้นแต่ได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร - บริษัทจ่ายค่าเช่าตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาเช่า

1.5 ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งอาจก่อให้เกิดผลเสียหายต่อบริษัท และบริษัทย่อยเกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นตามงบการเงินรวมของบริษัทที่ได้รับการตรวจสอบแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายอื่นใดที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ ของ บริษัท และบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

1.6 ข้อมูลสำคัญอื่น

1.6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า โรงแรม และศูนย์อาหาร
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	222 / 1398 อาคาร เดอะแพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ชั้น 11 ถนนเพชรบุรี แขวงถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400
	โทรศัพท์: 0-2121-9999
	โทรสาร: 0-2121-9500
เลขทะเบียนบริษัท	0107557000241
ทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว	2,800 ล้านบาท (ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 2,800 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท)
เว็บไซต์	http://theplatinumgroup.co.th

1.6.2 ข้อมูลของบุคคลที่อ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 1 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ : 0-2009-9999
ผู้สอบบัญชี	บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด ชั้น 33 อาคารเลครัชดา 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพฯ 10110 ผู้สอบบัญชี สุพรรณิ ตรียานันทกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4498 โทรศัพท์ 0-2264-0777 โทรสาร 0-2264-0789

ที่ปรึกษาทางการเงิน
บริษัทหลักทรัพย์ เมย์แบงก์ กิมเอ็ง (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

999/9 ดิออฟฟิศเสตส์ แอท เซ็นทรัลเวิลด์ ชั้น 20-21, 24 ถนน
พระราม 1 เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

โทรศัพท์ 0-2658-6300

บริษัทผู้ประเมินราคาทรัพย์สิน
บริษัท ไทยประเมินราคา ลินน์ ฟิลลิปส์ จำกัด

121/47-8 อาคารอาร์เอสทาวเวอร์ ชั้น 11 ถนนรัชดาภิเษก เขตดิน
แดง กรุงเทพฯ 10310

โทรศัพท์ 0-2641-2128-32 และ 0-2641-3082-85

โทรสาร 0-2641-2134

สถาบันการเงินที่ติดต่อประจำ
ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

333 ถนนสีลม กรุงเทพฯ 10500

โทรศัพท์ 0-2645-5555

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)

1 ซอยราษฎร์บูรณะ 27/1 ถนนราษฎร์บูรณะ แขวงราษฎร์บูรณะ
เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ 10140

โทรศัพท์ 0-2888-8888

โทรสาร 0-2888-8882

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน)

สำนักงานใหญ่ 9 ถนนรัชดาภิเษก แขวงจตุจักร เขตจตุจักร
กรุงเทพฯ 10900

โทรศัพท์: 0-2777-7777

1.6.3 ข้อมูลบริษัทที่ถือร้อยละ 10 ขึ้นไป

บริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1 บริษัท เดอะ แพลตินัม มาร์เก็ต จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า	683,000,000	99.99
2 บริษัท แพลตินัม พลาซ่า จำกัด	บริหารจัดการอาคาร	200,000	99.99
3 บริษัท เดอะ แพลตินัม สมุย จำกัด	พัฒนาโครงการโรงแรม	20,000,000	99.99
4 บริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด	บริหารจัดการทางเชื่อม	100,000	49.90

1.6.4 นโยบายและแนวทางการดำเนินการกับบริษัทที่เกี่ยวข้องและอาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

ในการพิจารณานำกลุ่มบริษัทแพลตินัม (ประกอบด้วยบริษัทและบริษัทย่อย ได้แก่ บ. บริษัท เดอะแพลตินัม มาร์เก็ต จำกัด บริษัท เดอะ แพลตินัม พลัส จำกัด บริษัท เดอะ แพลตินัม สมุย จำกัด และกิจการร่วมค้าที่บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49.9 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้ง คือ บ. บริษัท แบงกอก สกายไลน์ จำกัด เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยนั้น คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินและความสามารถในการสร้างกำไรในอนาคตของกิจการ ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ขนาดของกิจการและฐานะทางการเงิน ความเกี่ยวข้องและการสนับสนุนธุรกิจหลักของกลุ่มแพลตินัม ความสนใจและความเป็นไปได้ของการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต และผลกระทบจากการนำแต่ละกิจการเข้ามารวมในกลุ่มบริษัทแพลตินัมที่มีต่องบการเงินรวม รวมทั้ง ได้มีการพิจารณากฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว ทำให้ในการนำกลุ่มบริษัทแพลตินัมเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในเดือนมีนาคม 2558 ในครั้งนี้ไม่ได้รวมบริษัทบางบริษัทที่มีความเกี่ยวข้องกับกลุ่มบริษัทแพลตินัม ในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเนื่องจากมีผู้ถือหุ้นใหญ่ร่วมกัน และ/หรือมีผู้มีอำนาจควบคุมร่วมกัน และ /หรือมีกรรมกร่วมกัน และ/หรือมีญาติสนิทของกรรมการผู้มีอำนาจควบคุมเป็นกรรมการและ/หรือผู้ถือหุ้นในบริษัทดังกล่าว